

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

Liiketalous / Taloushallinto

Mikko Paakkari

YRITTÄJÄKSI YRITYSKAUPAN AVULLA

Opinnäytetyö 2010

# TIIVISTELMÄ

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

Liiketalous

PAAKKARI, MIKKO

Yrittäjäksi yrityskaupan avulla

Opinnäytetyö

34 sivua

Työn ohjaaja

Katriina Vesala

Huhtikuu 2010

Avainsanat

yrityskaupat, yritysjärjestelyt, omistajanvaihdos

Tämä opinnäyte käsittelee yrityksen ostoprosessia ostajan kannalta. Tutkimus käsittelee myös yrittäjyyttä sekä yrittäjänä toimimista.

Tutkimuksessa käytettiin laadullista menetelmää ja tutkimusmenetelmäksi valittiin pöytälaatikkotutkimus. Tutkimusongelmaa lähestyttiin selvittämällä, millaisia tutkimuksia aiheesta on tehty aiemmin sekä etsimällä aihetta käsitteleviä artikkeleita, luentoja ja teoksia.

Yrityskauppa on suunniteltava huolellisesti, jotta välttyttäisiin epämiellyttäviltä yllätyksiltä. Ostajan on tutkittava itseään, onko hänestä yrittäjäksi. Ostopäätöksen jälkeen ostettava yritys on tarkastettava huolella, jotta vältytään epäonnistumiselta. Kaupan toteuttamistapa on valittava tarkoin, sillä se vaikuttaa verotuksen, velkojen ja vastuiden sekä vakuuksien ja takauksien käyttäytymiseen.

Työ osoitti, että usein yksi ainoa toteutustapa ei riitä, vaan on tehtävä sarja erilaisia toimenpiteitä yrityskaupan toteuttamiseksi. Myös erilaisten kauppatapojen seuraukset poikkeavat toisistaan hyvinkin paljon, joten asiaan on syytä perehtyä huolella sekä käyttää aikaa mieleisen yrityksen löytämiseen. Yrityskaupassakin pätee sanonta, että mitään ei saa yrittämättä vaan onnistuminen vaatii kovaa työtä ja omistautumista.

## ABSTRACT

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

University of Applied Sciences

Business Management

PAAKKARI, MIKKO

Bachelor's Thesis

Supervisor

April 2010

Keywords

change

Becoming an entrepreneur with corporate acquisition

34 pages

Katriina Vesala, Lecturer

corporate acquisition, company arrangement, owners

The thesis examines corporate acquisition from the buyers view. The thesis examines also entrepreneurship.

The thesis has been done using qualitative research methods; seminar presentations, articles and relevant literature.

In order to avoid unpleasant surprises, it is important to plan the acquisition in detail. First of all the buyer has to consider if they have the suitability to work as a businessman. When the buyer decide to make acquisition, the company must be deeply investigated to avoid failures. The acquisition method has to be accurately selected therefore as it effects tax issues, debts and responsibilities.

The thesis indicated that one method is not enough as there often have to be many variations of methods. The consequences of different methods also greatly differ so the buyer should be familiar with the matter and use time to find an interesting company. In corporate acquisition it is said that you get nothing without trying. Success requires hard work and dedication.

## SISÄLTÖ

TIIVISTELMÄ	2
ABSTRACT	3
SISÄLTÖ	4
1 JOHDANTO	6
2 YRITTÄJYYS	7
2.1 Yleistä yrittäjyydestä	8
2.2 Liikeidea	9
3 YLEISTÄ YRITYSKAUPOISTA	10
3.1 Yrityskauppojen määrä	11
3.2 Yrityksen myynnin syyt	11
3.3 Myynnissä olevien yritysten löytäminen	12
3.4 Selvitettävät asiat	13
4 YRITYKSEN OSTAMINEN	14
4.1 Perusteoriaa ostamisesta	14
4.2 Hyödyt kun ostetaan valmis yritys	15
4.3 Riskit kun ostetaan valmis yritys	15
4.4 Yritysmuodon valinta	15
5 KAUPAN RAKENNEVAIHTOEHDOT	16
5.1 Omistuskauppa	17
5.2 Substanssikauppa	18
5.3 Yrityskauppa osakepääoman korotuksia hyväksikäyttäen	19
5.3.1 Uusmerkintä	20
5.3.2 Rahastoanti	20
5.3.3 Sekaemissio	21
6 VELAT JA VASTUUT	22
6.1 Omistuskauppa	22

6.2	Substanssikauppa	23
7	VAKUUKSET JA TAKAUKSET	24
7.1	Esinevakuudet	24
7.2	Yrityskiinnitys	25
7.3	Takaukset	26
7.4	Kovenantit	27
8	VEROTUS	27
8.1	Omistuskauppa	28
8.2	Substanssikauppa	29
8.3	Yrityskauppa osakepääoman korotuksia hyväksikäyttäen	30
9	JOHTOPÄÄTÖKSET	31
	LÄHTEET	33

## 1 JOHDANTO

Opinnäytteen aiheeksi valikoitui yrityskauppa ja siihen liittyvät seikat, koska moni yrittäjä joutuu asian kanssa tekemisiin joko ostavana osapuolena tai sitten myyjänä. Pankissa töissä ollessani sain kuulla, että monella yrittäjällä on paljon kysymyksiä aiheesta koskien, mutta yksinkertaisia ja lyhyitä vastauksia on vaikea antaa.

Aihe on kuitenkin todella laaja, eikä tavallisesti yrittäjällä ole aikaa ja mielenkiintoa alkaa perehtymään asiaan tarkemmin. Kuitenkin kaupasta on hyvä tietää perusasiat, sillä esimerkiksi yrityksen valmistelu kauppaa varten täytyy aloittaa jo monta vuotta ennen kauppaa tapahtumaa. Työ on tarkoitettu johdatteluksi yrityskaupan kulkuun yrittäjäksi aikoville, jotka aikovat ryhtyä yrittäjäksi yrityskaupan avulla.

Yrityskauppa on todella laaja tapahtuma, jolloin kaupassa kannattaa käyttää asiantuntijaa tai ainakin yritysneuvontaa. Asiantuntijoiden lisäksi yrittäjän on itsekin hyvä tietää perusasiat yrityskaupasta, jotta hän voi punnita omalta kannaltaan itselleen sopivimman vaihtoehdon. Ulkopuolinen asiantuntija ei välttämättä tiedä tarkasti, mitä tuleva yrittäjä haluaa.

Aluksi käsittelen yrittäjyyttä yleisesti, jolloin yrittäjäksi aikova pääsee tutustumaan minkälaisia luonteenpiirteitä ja taitoja yrittäjyys vaatii verrattuna tavalliseen palkkatyöhön. Lisäksi selvitän, mikä on tällä hetkellä yrityskauppojen määrä, mihin suuntaan määrät ovat kehittymässä sekä minkälaisia hyötyjä ja riskejä valmiin toiminnan ostamiseen liittyy.

Tutkimuksen tavoitteena on selvittää ostajan näkökulmasta osakeyhtiömuotoisen yrityksen kaupan erilaiset rakennevaihtoehdot sekä erilaisista ratkaisuihin johtuvat seikat. Tällaisia asioita ovat ostettavalla yrityksellä olemassa olevat velat ja vastuut sekä vakuudet ja takaukset. Myös verotuksen käyttäytyminen täytyy selvittää ennen kaupan tekoa, jotta tiedetään, millaisia verotuksellisia seuraamuksia kaupasta aiheutuu.

Aiheen laajuuden takia tutkimuksessa ei käsitellä yrityksen sisäistä kauppaa, sukupolven vaihdosta tai Suomen rajat ylittäviä yrityskauppoja eikä kauppatapahtumaa myy-

jän kannalta. Lisäksi aiheesta rajataan pois yrityskaupan rahoittaminen sekä yrityksen arvon määrittelyn lisäksi myyjän näkökulma kauppaan.

Tavoitteena olisi saada käytännönläheinen tietopaketti ohjaamaan yrityskauppoja, kun ostajana on yrittäjäksi aikova henkilö, joka uuden yrityksen perustamisen sijaan os-taakin jo olemassa olevan yrityksen tai osan siitä. Tämän tietopaketin olisi tarkoitus olla yrittäjäksi aikovalle helppolukuinen sekä helposti ymmärrettävä. Mikäli yrittäjäk-si aikova vielä luettuaan tämän haluaa ostaa yrityksen, voi hän jatkaa perehtymistä ai-heeseen muiden tutkimuksien ja kirjallisuuden opiskelulla.

## 2 YRITTÄJYYS

Yrittäjänä työskentely poikkeaa monella eri tavalla palkkatyössä työskentelystä.

Omassa yrityksessä työskentely on antoisaa, hauskaa sekä ideoiden toteutus vapaata, mutta myös haasteellista ja vaativaa. Yrittäjänä olemista ei lopeteta työpäivän jälkeen vaan työt seuraavat myös työajan ulkopuolelle. Yrittäjyys vaatii itsensä johtamista, it-sekuria ja elämänhallintaa. Ennen yrittäjäksi ryhtymistä on syytä pysähtyä ja harkita erilaisia vaihtoehtoja. (Meretniemi & Ylönen 2008, 8.)

Yrittäjyyteen liitetään usein itsenäisyys, vapaus, monipuolisuus ja mahdollisuus vau-rastumiseen. Nämä eivät kuitenkaan usein toteudu hetkessä, vaan vaativat työtä ja ai-kaa. Näin ollen yrityksen perustajalta vaaditaan voimakasta ja pysyvää halua toimia yrittäjänä, sekä kykyä ylittää eteen tulevat ennakoimattomatkin esteet ja haasteet. (Keskuskauppakamari 2009, 7.)

Yrittäjyyden alkuvaikeudet pystytään välttämään ottamalla asioista selvää jo etukä-teen, sekä hyödyntämällä uusille yrittäjille tarkoitettuja neuvontapalveluja. Lisäksi tu-tuilta yrittäjiltä saatavat neuvot ovat kullannarvoisia, ja samassa tilanteessa olevien uu-sien yrittäjien vaikeuksien jakaminen. (Meretniemi & Ylönen 2008, 8.)

## 2.1 Yleistä yrittäjyydestä

Oman yrityksen perustaminen vaatii itseensä uskomisen lisäksi paljon työtä ja kärsivällisyyttä. Aluksi suunnitelmien tekoon pitää varata runsaasti aikaa ja voimavaroja, sillä yleensä ne muuttuvat ja kehittyvät matkan edetessä. Liiketoimintasuunnitelmaan panostaminen on tärkeää myös mahdollisen rahoituksen järjestämisen takia. Yritystä perustettaessa tulisi välttää hätiköityjä ja huonosti suunniteltuja ratkaisuja, hankkia paljon tietoa, tutkia markkinoita sekä kehittää tuotteita ja palveluja. (Meretniemi & Ylönen 2008, 8.)

Yrittäjän tulisi lisätä omaa ammattiosaamistaan, työkokemusta ja tietämystään pärjätäkseen muuttuvilla sekä usein kilpailluilla markkinoilla, sillä hyväkään yritysidea ei välttämättä takaa riittävää kysyntää. Markkinoilla kilpailu on kovaa ja ylitarjontaa esiintyy monilla aloilla, joten tarjottavan tuotteen täytyy olla kilpailijoiden tuotteita parempi (Keskuskauppakamari 2009, 6). Yrittäjäksi ryhtyminen on hyvin suunniteltunakin usein riskialtista, sillä kaikkea ei välttämättä osaa ja pysty ennakoimaan. Siltikin onnistuminen yrittäjänä on mahdollista. (Meretniemi & Ylönen 2008, 8.)

Yrittäjän on mahdollista saada neuvontaa kysymyksiin ja ongelmiin. Yritysneuvontaa tarjoavat esimerkiksi TE-keskukset, uusyrityskeskukset ja kuntien elinkeinoasiamiehet. Lisäksi monet ammattioppilaitokset, ammattikorkeakoulut ja lukiot tarjoavat yrittäjyyskoulutus opintoja. (Meretniemi & Ylönen 2008, 9.)

Yrittäjäksi ryhtymisen jälkeen ei tarvitse olla loppuelämänsä yrittäjä, vaan sitä voi kokeilla muutamia vuosia ja palata sitten takaisin palkkatyöhön. Lisäksi yrittää voi palkkatyön ohessa, mikäli aikaa riittää. Etuna palkkatyön ohessa yrittämisessä on pienemmät riskit, sillä päätyö varmistaa säännölliset tulot. Tällöin yritysidea voi hiljalleen kehittää ja testata ennen lopullista päätöstä. Osa-aikaisena yrittäjän on kuitenkin riski että yritystoimintaan ei pääse keskittymään kunnolla jolloin ei pääse alkua pidemmälle. (Meretniemi & Ylönen 2008, 9.)

Ennen yrittäjäksi ryhtymistä olisi toivottavaa miettiä ajan kanssa seuraavia kysymyksiä ja vastata niihin rehellisesti:

- Mitä osaamista, tietoa tai kokemuksia tarvitaan ja mitkä näistä jo löytyvät sekä mitä pitäisi lisätä?



- Kuinka paljon yrittäjänä ollaan valmiita käyttämään aikaa yritystoimintaan sekä itsensä kehittämiseen?
- Mitkä ovat henkilökohtaiset tavoitteet ja mistä ollaan valmiita luopumaan saatuttaakseen ne?
- Minkälaisia haasteita saatetaan kohdata, ollaanko pitkäjännitteisiä?
- Kestetäänkö epävarmuutta?
- Tullaanko toimeen erilaisten ihmisten kanssa?
- Ollaanko kovia tekemään töitä?
- Miten varmistetaan motivaation säilyminen? (Meretniemi & Ylönen 2008, 16.)

Lisäksi on huomioitava myös perheen mahdollisuudet yritystoimintaan, sillä yrittäjyys vaatii valtavasti aikaa ja voimavaroja (Keskuskauppakamari 2009, 7).

## 2.2 Liikeidea

Yrittäjäksi ryhtymiseksi tarvitaan liikeidea, jonka varaan aloittava yritys voi toimintansa rakentaa (Kinkki & Isokangas 2003, 7). Yritysidea on yrityksen pohja, jolle toiminta perustuu. Tästä on jalostettu liikeidea, joka on lyhyt kuvaus siitä, miten yritys hankkii rahaa eli tuloja. Se kuvaa, millaisia tuotteita ja palveluita yritys tarjoaa, mikä on tuotteiden ja palveluiden kohde eli kenelle niitä tuotetaan. Lisäksi se kuvaa, miten tuote tai palvelu tehdään, toimitetaan ja myydään asiakkaille. Liikeidea on ratkaisevassa asemassa yrityksen menestyksessä. Lisäksi se on oiva keino suunnitella toimintaa. Sen ei tarvitse kuitenkaan olla erinomainen ja ennennäkemätön, vaan riittää, että se on tarpeeksi hyvä, jotta yritys menestyy. (Meretniemi & Ylönen 2008, 19.)

Hyvän liikeidean löytämiseen on monta tapaa, kuten oman osaamisen hyödyntäminen harrastusten tai hankitun ammattitaidon kautta. Tällaisten liikeideoiden ympärille on perustettu esimerkiksi kampaamo, leipomo, autokorjaamo, kirjanpito toimisto tai maa-hantuja. (Meretniemi & Ylönen 2008, 20.)

Toinen tapa löytää liikeidea on vanhojen ideoiden hyödyntäminen tai uusien innovaatioiden keksiminen, kuitenkin niin että niissä on huomattava parannus olemassa olevaan tuotteeseen. Valmiin yrityksen ostaminen on myös vaihtoehto etsittäessä liikeideaa, jolloin perustoiminnot ovat valmiiksi mietittyjä. Lisäksi liikeidean voi saada

franchising ja agentuuritoiminnan kautta, jolloin kaiken tarvitsemansa osaamisen voi ostaa franchising-ketjulta. (Meretniemi & Ylönen 2008, 20 – 21.)

Vaikka yritysidea tulee yrittäjältä, niin asiakas kuitenkin lopullisesti määrittelee idean toimivuuden. Tällöin toimintaa aloitettaessa yrittäjä ei voi olla varma siitä että asiakkaat ostaisivat hänen tuotettaan, tavaraa tai palvelua, ja siksi yrittäjyyteen kuuluu olennaisena osana riski epäonnistumisesta. Jotta yritys voi pitkällä aikavälillä jatkaa toimintaansa, pitää toiminnan olla kannattavaa. Tällöin myyntitulot riittävät kattamaan kaikki toiminnasta aiheutuneet kustannukset. (Kinkki & Isokangas 2003, 7.)

### 3 YLEISTÄ YRITYSKAUPOISTA

Yrityskauppa on järjestely, jossa kohdeyrityksen liikeomaisuus, sen osuudet tai osakkeet ostetaan. Kaupan kohteena ollessa yrityksen liikeomaisuus käytetään kaupasta termiä substanssi kauppa ja osuuksien tai osakkeiden ollessa kyseessä omistuskauppa. (Immonen 2006, 33.)

Yrityskauppa on aina ainutlaatuinen tapahtuma (Suomen yrityskaupat 2008). Yrityskauppa sisältää paljon henkisiä asioita, kuten tunnetta, asenteita sekä sosiaalisia ja kulttuurisia paineita. Siihen liittyy myös monipuolinen juridinen tapahtuma, jossa on erilaisia rahoitus- ja henkilökysymyksiä. ”Joskus on sanottu, että sukupolvenvaihdoksesta on 90 prosenttia tunnetta ja 10 prosenttia juridiikkaa.” Lisäksi verotus täytyy ottaa huomioon suunniteltaessa ja toteutettaessa yrityskauppaa. Onnistuakseen yrityskauppa tarvitsee eri osatekijöiden samanaikaista onnistumista. (Immonen & Lindgren 2009, 1 – 2.) Merkittävä syy yrityskauppoihin on yritysmaailman nopea tekninen kehittyminen, jota vanhemmat yrittäjät eivät enää välttämättä halua opetella, ja näin ollen heidän halukkuus luopua omasta yrityksestään lisääntyy entisestään. (Siikarla 2001, 25.)

Yrityskauppa täytyy suunnitella ja toteuttaa huolella, jotta välttyttäisiin tarpeettomilta viiveiltä, oikeudenmenetyksiltä, riidoilta ostajan, myyjän ja kolmansien osapuolten kesken sekä odottamattomilta veroseuraamuksilta. (Immonen & Lindgren 2009, 2 – 4.)

Jotta virheiltä välttyttäisiin, voidaan kauppaan mukaan ottaa ammattimainen yrityskauppias. (Suomen yrityskaupat 2010.)

### 3.1 Yrityskauppojen määrä

Syyskuussa 2008 julkistetun kyselyn mukaan noin 28 % yrityksistä suunnittelee omistajanvaihdosta seuraavien viiden vuoden aikana. Tämä tarkoittaa 70 000 yritystä, eli 14 000 yritystä per vuosi. Omistajan vaihdos on ajankohtainen erityisesti pienissä teollisuuden ja rakentamisen yrityksissä. (Suomen omistajanvaihdosseura 2010.)

Kuitenkin yrityskauppojen määrä viime vuonna (2009) putosi aiemmista vuosista. Talouselämä-lehti kirjasi 503 kauppaa vuonna 2009, mikä on peräti 38 prosenttia vähemmän kuin edellisenä vuonna. Kauppoja tehtiin vähemmän kuin kertaakaan aiemmin 2000-luvulla. Tämä tieto on ollut yllätys, sillä taantuman uskottiin aiheuttavan yritysten pakkomyynnejä. Niiltä on kuitenkin toistaiseksi välttytty. (Alkio 15.1.2010.)

Toinen seikka, joka on vähentänyt kauppoja, on ostajien vähäisyys. Kaikki halukkaat ostajat eivät ole saaneet järjestettyä yrityskaupoille rahoitusta. Tulevaisuudessa kauppojen määrän uskotaan kasvavan varsinkin aloilla, joilla taantuma jatkuu vielä parin kolmen vuoden ajan. Haltuunotot, pakkomyynnit ja myymättä jäävien yritysten konkurssit lisääntyvät, jos omistajat eivät halua tai pysty tekemään lisäsijoituksia eivätkä pankit suostu joustamaan. Pakkomyyntien lisäksi yrityskauppojen määrää voi lisätä myyjien entistä realistisemmat käsitykset yhtiöidensä arvosta. (Alkio 15.1.2010.)

### 3.2 Yrityksen myynnin syyt

Miksi joku haluaisi myydä oman yrityksensä, jota on monia vuosia rakentanut tukevalle pohjalle? Syitä löytyy lukemattomia, joskus syynä on yrittäjän halu myydä ongelmainen yritys pois ennen kuin on liian myöhäistä ja on itse pulassa. Tällaisia tapauksia löytyy, mutta yleensä syy on jokin muu. Syinä voi olla esimerkiksi seuraavia:

- suuri rahoitustarve

- yrittäjän siirtyminen eläkkeelle
- sairaus
- väsymys yrittäjyyteen
- yrityksen kasvaminen niin suureksi, ettei oma kapasiteetti enää riitä. (Proman Oy 2009.)

Syynä voi myös olla pitkään jatkunut ura ja halu kokeilla jotain uutta, muutto toiselle paikkakunnalle, perheenisäys jne. Myös yritysmaailman nopea kehittyminen lisää haasteita kuten sähköisen kaupankäynnin lisääntyminen, joka ei ole yrittäjän mieleen. Vanhemmat yrittäjät eivät välttämättä halua oppia enää uutta teknologiaa, ja he kokevat tippuneensa kehityksen vauhdista. Tämä on omiaan lisäämään halukkuutta jättää yritys nuoremmalle nykyisen teknologian osaavalle yrittäjälle. (Siikarla 2001, 25)

### 3.3 Myynnissä olevien yritysten löytäminen

Myytäviä yrityksiä löytyy monesta eri paikasta. Internetistä myytävänä olevia yrityksiä voi löytää muun muassa seuraavilta sivustoilta: [www.jatkajat.fi](http://www.jatkajat.fi), [www.kauppalehti.fi](http://www.kauppalehti.fi), [www.suomenyrityskaupat.net](http://www.suomenyrityskaupat.net) ja [www.yrittajat.fi](http://www.yrittajat.fi). Lisäksi myytäviä yrityksiä löytää myös lehdistä, kuten Kauppalehdestä. (Suomen omistajanvaihdosseura 2010.)

Kuitenkaan kaikkia myytäviä yrityksiä ei virallisesti kaupata missään. Tällä hetkellä erilaisilla yrityksen välityssivustoilla on myynnissä vain noin 1 000 yritystä (Suomen omistajanvaihdosseura 2010). Tällöin erääksi vaihtoehdoksi jää tarkkailla lähialueen yrityksiä, joista nykyinen yrittäjä saattaisi haluta eroon. Moni yritys vain lopetetaan, eikä sitä edes yritetä myydä. Ostajan kannattaa muistaa, että mieleinen yritys ei tule myyntiin juuri silloin, kun haluaisi, joten tavoitteen takia on nähtävä vaivaa. (Suomen yrittäjät 2008.)

### 3.4 Selvitettävät asiat

Ostajan edun mukaista on selvittää kaupan kohteen sisältö ja keskeiset seikat liiketoiminnan jatkamisen kannalta. Yrityskauppakielellä ilmaistuna tällainen ennakkoselvitys on nimeltään *due diligence* -selvitys (DD). Tämä auttaa kaupan molempia osapuolia hallitsemaan riskejään. Ostajan näkökulmasta *due intelligence* (”asianmukainen huolellisuus”) tarkoittaa huolellista ja koko ostokohteen kattavaa arviointia, jotta yrityksestä maksettava hinta ja muut ostajan oikeudelliseen ja turvallisuuteen liittyvät tekijät tunnistetaan ja niihin liittyvät riskit hallitaan. Hyvällä ennakkoselvityksellä vältytään yllätyksiltä, ennakkoselvityksen laajuus riippuu yrityksen koosta sekä muista yksilöllisistä olosuhteista. (Immonen & Lindgren 2009, 33.)

Mikäli ostaja perehtyy ostokohteeseen huolimattomasti tai myyjä on antanut ostajalle jonkin kohdeyritystä koskevan epäedullisen tiedon, niin ostaja vastaa vahingosta, eikä yleensä voi vedota tällaiseen seikkaan vaatiessaan alentamaan kauppahintaa tai kaupan purkamista. Kokemus on osoittanut riittävän kattavan ennakkoselvityksen olevan tehokas tapa vähentää erimielisyyksiä kaupasta. (Immonen & Lindgren 2009, 33–34.)

Ostoselvityksen tulee olla riittävän kattava ja antaa totuudenmukainen kuva kohdeyrityksestä. Tavallisesti tärkeitä selvityskohteita ovat esimerkiksi laskentajärjestelmät ja taloushallinto, sopimus- ja taseesta ilmenemättömät riskit, yhtiölainsäädäntö, velka- ja muut vastuut, teknologia, immateriaalioikeudet, verotus, rahoitus, operatiivinen toiminta, valmistusprosessi, henkilöstö, ympäristöriskit ja yleinen yrityskulttuuri. Usein ostoselvitys kattaa viisi osa-aluetta:

- *Liiketoimintaselvitys*. Liittyykö liikeideaan, ansaintalogiikkaan, strategiaan, markkinoihin, synergiaan jne. vakavia riskejä, jotka vaikuttavat oston kannattavuuteen sekä voidaanko liiketoimintaa jatkaa kaupan jälkeen katkeamatta?
- *Oikeudellinen selvitys*. Saadaanko myyjältä takuu sitoutumisesta antamaan ostajan haluamat tiedot kaupan kohteesta ja voidaanko näitä tietoja pitää oikeina ja luotettavina? Onko ostaja saanut tarkastaa kaupan kohteen haluamallaan tavalla ja laajuudessa sekä onko kohde tarkastettu niin kuin on tarkoitettu?
- *Taloudellinen selvitys*. Onko yhtiön tilinpäätös tehty hyvän kirjanpitotavan mukaisesti? Onko saatu myyjältä tälle takuu ja onko tilinpäätöksen oikeellisuutta voitu todentaa? Vaikuttaako yrityksen taseasema kauppahinnan määräytymiseen ja minkälaisia taseen ulkopuolisia uhkia kohteeseen voisi liittyä?

- *Verotusselvitys.* Kuinka kauppaa kohdellaan ostajan ja myös myyjän verotuksessa? Voiko verokohteluun vaikuttaa kaupan rakenteella tai ajoituksella?
- *Ympäristöriskit.* Onko riski, että yritys on harjoittanut ympäristölle vaarallista toimintaa josta voisi seurata vahingonkorvauksia? (Immonen & Lindgren 2009, 34–36.)

Ostajan on lisäksi kiinnitettävä erityistä huomiota ostaessaan siihen, onko kyseessä jokin sellainen toimiala, johon tarvitaan jokin erillinen lupa. Tällaisia aloja ovat esimerkiksi vähittäiskauppa, hoiva-ala, turvallisuus, liikenne, posti ja vakuutus. Näillä aloilla toimivalla yrityksellä täytyy olla lupa harjoittaa tällaista elinkeinoa. Tarvittavista luvista ja niiden hankkimisesta saa tietoa kunnilla olevista yrittäjille suunnatuista neuvontapalveluista. (Kehittämisyhtiö Witas.)

Yrityskauppa on hyvin tapauskohtainen tapahtuma, sillä siinä käytettävät menettelyt ja ajoitukset on ratkaistava sen hetkisten olosuhteiden mukaan. Vakiomenetelmää ei ole, eikä naapurin mallia kannata sellaisenaan käyttää. On olemassa kuitenkin erilaisia keinoja, joita tutkimalla ja yhdistelemällä saadaan rakennettua sopivia tapoja suorittaa yrityskauppa. (Immonen 2006, 6.)

Osakeyhtiön omaisuutta tai toimintoja luovutettaessa tulee selvittää eri eturyhmien, kuten velkojien ja vähemmistöosakkaiden, oikeussuojan kannalta oikeat menettelyt. Omaisuuden ja toimintojen siirto-oikeuksien ja tähän tarvittavan toimivallan lisäksi luovutushinta on selvitettävä. Liian alhaisella hinnalla luovutettava omaisuus loukkaa velkojien lisäksi muita osakkeen omistajia, sillä heidän omistamien osakkeiden arvo laskee yhtiön substanssin arvon laskiessa. (Immonen 2006, 22.)

## 4 YRITYKSEN OSTAMINEN

### 4.1 Perusteoriaa ostamisesta

Valmiin yrityksen ostamisessa on hyviä sekä huonoja puolia (Meretniemi & Ylönen 2008, 21). Jo toiminnassa olevan yrityksen ostaminen on hyvä vaihtoehto yrityksen perustamiselle. Yrityksellä saattaa olla olemassa oleva laaja asiakaskunta, vakiintunut markkina-asema, osaava henkilökunta, asianmukaiset koneistot ja laitteet. (Keskuskauppakamari 2009, 46.)

## 4.2 Hyödyt kun ostetaan valmis yritys

Toisen aloittaman yrityksen ostaminen voi olla todella suuri etu (Immonen 2002, 511). Hyviä puolia ovat esimerkiksi valmis liikeidea, jota on jo käytännössä käytetty yrityselämässä. Lisäksi yritykseltä löytyy vanha asiakaskunta ja markkinaosuus, jolloin tiedetään, minkä laajuista toiminta on ollut mahdollista edellisen yrittäjän strategialla. Yritykseltä löytyy valmiit koneet, laitteet, toimitilat, henkilökunta sekä muu liiketoiminnassa tarvittava, jolloin toiminnan saa käynnistettyä nopeasti. (Meretniemi & Ylönen 2008, 21.)

## 4.3 Riskit kun ostetaan valmis yritys

Huonoja puolia valmiissa yrityksessä ovat pääomantarve, vanha toimintakonsepti ei välttämättä sovi uudelle omistajalle tai muutokset nykyisille asiakkaille eikä yrityksen nimi ole mieluinen uudelle omistajalle ja nimenvaihto ei sovi entisille asiakkaille. Lisäksi yrityksen sijainti voi olla uuden omistajan mielestä huono tai uutta yrittäjää ei hyväksytä uudella paikkakunnalla. Yrityksen ostajalla voi olla halua muuttaa ja uusia yrityksen toimintaa eli tehdä yrityksestä oman näköisensä, mutta varsinkin alkuvaiheessa kannattaa tarkkailla olemassa olevien asiakkaita ja tehdä muutoksia varovaisesti, jotta muutokset eivät ajaisi vanhoja asiakkaita tiehensä ennen kuin saa uusia tilalle. (Meretniemi & Ylönen 2008, 21.) Myös yritysmaailman nopean kehittymisen takia yrityksen sähköinen liiketoiminta voi olla ajastaan jäljessä. (Siikarla 2001, 25)

## 4.4 Yritysmuodon valinta

Yksityinen toiminimi on verotuksellisesti pääsääntöisesti epäedullisin toteutettaessa yrityskauppaa. Lisäksi avoimen tai kommandiittiyhtiön yhtiöosuuksien siirtäminen yrityskaupalla aiheuttaa useimmissa tapauksissa tuntuvammat verotukselliset seuraukset kuin osakeyhtiössä. Huomioitavaa on myös, että henkilöyhtiö muodoissa edellisellä omistajalla ja uudella omistajalla saattaa olla omistusoikeuden muutoksista huolimatta olla kohtuuttomat vastuut, joita osakeyhtiössä ei ole. (Siikarla 2001, 34.)

Jos avoin tai kommandiittiyhtiö, jossa on negatiivinen oma pääoma, vaihtaa omistajaa yrityskaupalla, ei negatiivisen oman pääoman aiheuttamat ongelmat omistajanvaihdoksessa eliminoidu vaan samat ongelmat siirtyvät ostajalle (KHO 1993, 2842). Siikarlan (2001) mukaan hän ei ole kertaakaan yli 25 -vuotisen yrityskauppavälitys uransa aikana ollut mukana kaupassa jossa yrityksen ostaja olisi ostanut avoimen tai kommandiittiyhtiön yhtiöosuudet. Kaikissa tapauksissa joissa kaupankohtena on ollut avoin tai kommandiittiyhtiö, on yritys muutettu ennen kauppaa tai kaupantekohetkellä osakeyhtiöksi, jolloin lopullisen kaupan kohtena on ollut muutetun osakeyhtiön osakkeet.

Ostamalla yhtiöosuuden avoimesta tai kommandiittiyhtiöstä joudut samalla henkilökohtaiseen, ensisijaiseen, rajattomaan sekä solidaariseen vastuuseen kaikista velvoitteista jotka yhtiöllä on ollut jo ennen yrityskauppaa, vaikka et ole niistä lainkaan tietoinen. (Siikarla 2001, 330.)

## 5 KAUPAN RAKENNEVAIHTOEHDOT

Yrityskaupan toteuttamiseksi on olemassa erilaisia vaihtoehtoja. Ostaja voi ostaa esimerkiksi luopujan yrityksen omistuksen, jolloin kaupan kohtena ovat osakeyhtiön osakkeet (omistuskauppa). Vaihtoehtona omistuskaupalle on ostaa luopujan yrityksen liiketoiminta, jolloin puhutaan substanssikaupasta. Omistuskaupassa myyjänä on yrityksen omistaja, kun taas liiketoimintaa ostettaessa myyjänä on yritys, ei yrityksen omistaja. Molempiin vaihtoehtoihin liittyy paljon arviointitekijöitä, ja ne ovat erilaisia. (Immonen & Lindgren 2009, 27.)

Lisäksi kauppa voidaan suorittaa osittain osakepääomaa korottamalla, jolloin ostaja menee yritykseen osakkaaksi ja saa näin tukea ja opastusta muilta omistajilta. (Keskuskauppakamari 2009, 46.)



## 5.1 Omistuskauppa

Omistuskaupassa kaupankohteena ovat yhtiön osakkeet, ja osakkeenomistaja voi luovuttaa osakkeensa haluamillaan ehdoilla haluamalleen ostajalle. Myyjän ei tarvitse kysyä tähän suostumusta muilta osakkeenomistajilta tai yhtiöltä, tätä oikeutta kutsutaan osakkeiden vaihdannan vapaudeksi. Kuitenkin oikeutta luovuttaa osakkeita on voitu rajoittaa yhtiöjärjestyksessä tai omistajien välisellä osakassopimuksella. Ostajan tulee ennen kaupan tekoa tarkistaa kohdeyrityksen yhtiöjärjestys sekä siinä mahdollisesti oleva lunastus- ja suostumuslauseke (OYL 3:7 ja 8 §). Yhtiöjärjestykseen kirjattu rajoittava määräys koskee kaikkia osakkeenomistajia sekä kolmansia osapuolia, mutta osakassopimukseen kirjattu rajoittava ehto vaikuttaa vain sopimuksen osapuoliin. (Immonen & Lindgren 2009, 28.)

Lunastuslausekkeessa voidaan antaa oikeus yhtiölle, muille osakkeenomistajille tai muulle nimetylle taholle lunastaa ulkopuoliselle ostajalle siirtyvät osakkeet niillä ehdoilla, jotka lunastuslausekkeessa on kirjoitettu. Lunastusoikeuden käyttäminen tarkoittaa, että ostajasta ei tule osakkeiden omistajaa vaan hän joutuu luopumaan osakkeistaan. Lunastuslauseke voidaan muotoilla monella eri tavalla, mutta tärkeää on ilmaista asia selkeästi jotta tulkintojen vaaraa ei ole. (Immonen & Lindgren 2009, 28–29.)

Yhtiöjärjestyksessä voi olla myös suostumuslauseke, jolla yhtiön osakkeen hankkimiseen tarvitaan yhtiön suostumus. Tällä tavoin yhtiö voi torjua ostajan, mikäli tämä ei täytä yhtiön osakkeenomistajalta vaadittavaa edellytystä. Tämä tarkoittaa sitä, että ostaja ei saa osakkeeseen kuuluvia hallinnointioikeuksia, kuten oikeutta osallistua yhtiökokoukseen, käyttää siellä puhevaltaa ja äänestää päätösehdotuksista, ennen kuin yhtiö on antanut suostumuksensa. Suostumusta ei voida jättää antamatta minkä tahansa syyn takia, vaan sen pitää olla yhtiön kannalta hyvin perusteltu ja tärkeä seikka. Ilman suostumuksen antamistakin ostaja saa osakkeiden myötä taloudelliset oikeudet, kuten osingon tai etuoikeuden osakeannissa jaettaviin osakkeisiin. (Immonen & Lindgren 2009, 29.)

On hyvä välttää lunastus- ja suostumuslausekkeisiin liittyviä riitoja siitakin syystä, että niiden takia ajautuu välitilaan, jossa osakkeet ostanut ei saa täysiä osakas oikeuksia ennen kuin riita on selvinnyt. Myöskään osakkeet luovuttanut ei voi osakkeiden osa-

kasoikeuksia käyttää, sillä hän ei ole enää osakkeiden omistaja. Tapauksesta riippuen välitila voi olla hyvinkin pitkä. (Immonen & Lindgren 2009, 29.)

Osakassopimuksessa osakkeiden myyjä on voinut myös suostua erilaisiin rajoituksiin, kuten osakkeiden luovutuskieltoon sopimuksen voimassaoloaikana tai kokonaan tietylle ostajataholle. Lisäksi osakassopimuksessa voi olla kohta, joka antaa etuustooikeuden osakaskumppanille, jolloin osakkeita täytyy ensisijaisesti tarjota heille. Sopimuksessa voi olla myös sovittu myötämyyntioikeus tai -velvollisuus. Tällöin ostajan täytyy ostaa myös muiden osakkeiden omistajien osakkeet samoilla ehdoilla kuin osakkeen tarjoajan osakkeet. Tämä on usein osakkeiden omistajien näkökulmasta edullista, sillä tällöin kauppahinta per osake on yleensä suurempi kuin kaupassa, jossa ostettaisiin vain riittävä vaikkapa 51 prosentin enemmistöosuus yhtiöstä. (Immonen & Lindgren 2009, 29–30.)

Osakassopimus koskee sen hyväksyneitä osapuolia, ja myös kohteena oleva yritys voi sitoutua osakassopimukseen. Ulkopuoliselle osakassopimus on hankalasti selvitettävä tieto, sillä usein sen tarkoitus on olla vain osallisten välinen eikä sitä rekisteröidä mihinkään. Näin ollen ostajan on syytä saada ostettaessa vakuus siitä, ettei tällaisia sopimuksia ole olemassa ja mikäli on, niin myyjän täytyy antaa sopimuksesta riittävästi tietoa ostajalle. (Immonen & Lindgren 2009, 30.) Koska osakassopimus ei sido enää pääsääntöisesti ostavaa osapuolta, on usein sopimukseen kirjattu ehto että luovuttavan osapuolen täytyy hankkia ostajalta korvaussanktioiden uhalla sitoumus noudattaa osakassopimusta. (Immonen & Lindgren 2009, 28–31.)

## 5.2 Substanssikauppa

Yrityskauppa voidaan tehdä myös niin, että ostaja hankkii kohdeyrityksen liiketoiminnan ja siihen liittyvän omaisuuden, kuten koneet, laitteet, kaluston, varaston, sopimuskannan ja muun liiketoiminnan omaisuuden. Tällöin kyseessä on substanssikauppa eli liiketoimintakauppa. Substanssikaupassa myyjänä on ostettava osakeyhtiö. Etuna on, että kauppa voidaan muokata ostajan tarpeita vastaavaksi kokonaisuudeksi. (Immonen & Lindgren 2009, 31–32.)

Oikeudelliselta luonteelta liiketoimintakauppa on irtaimen omaisuuden kauppa irtaimiston osalta ja kiinteistönkauppa kiinteän omaisuuden osalta. Kun liiketoimintaa jatketaan, liittyy siihen usein myös liikearvo, joka tarkoittaa myöhempään liiketoimintaan kohdistuvaa tulonodotusta. Liikearvo lasketaan maksetun kauppahinnan ja yrityksen oman pääoman erotuksesta. Vaikka liikearvo ei olekaan mitään konkreettista, kannattaa ostajan maksaa siitä, sillä se osoittaa että yritykseen liittyy myönteisiä kasvavirtauksia. Liikearvoon liittyy myös yrityksen markkina-asema, tuotemerkit, asiakassuhteet ja henkilöstö. Liikearvo on yritysکوhtainen, ja se ei näy yrityksen taseessa, jolloin siitä maksettava summa on osapuolten välinen sopimuskysymys. Ostajan taseeseen liikearvon hankintameno merkitään aineettomaan omaisuuteen, ja sen poistoaika verotuksessa on korkeintaan 10 vuotta tasapoistoin (EVL 24 §). (Immonen & Lindgren 2009, 32.)

Omistuskaupassa liikearvo on osakkeen hankintamenoa, jolloin siitä ei voida tehdä poistoja. Substanssikaupassa on tärkeää, että yrityksestä maksetaan käypä hinta, sillä se vaikuttaa suoraan yrityksen kassavirtaan. (Immonen & Lindgren 2009, 32–33)

### 5.3 Yrityskauppa osakepääoman korotuksia hyväksikäyttäen

Yrityskauppa voidaan myös toteuttaa niin, että suunniteltu jatkaja otetaan mukaan yhtiöön osakkeen omistajaksi. Tällöin jatkajalle myydään osa yhtiön osakkeista, minkä jälkeen esimerkiksi suunnatulla osakeannilla toteutetaan osakepääoman korottaminen. Osakeannissa osakkeenomistajat lukuun ottamatta suunniteltua jatkajaa luopuvat merkintäoikeudestaan ja jatkaja merkitsee osakepääoman korotuksen kokonaisuudessaan. Toinen vaihtoehto on, että osakkeenomistajat käyttävät merkintäoikeuttaan, mutta sen jälkeen he myyvät merkintäoikeutensa suunnitellulle jatkajalle. Ilmaisosakeannissa merkintäoikeuksia ei voi olla käyttämättä, mutta tällöin voidaan myydä merkintäoikeudet tai merkintäoikeuden jälkeen myydä saadut osakkeet jatkajalle. (Siikarla 2001, 144)

Mikäli yrityskauppa toteutetaan osakepääoman korottamisen avulla, täytyy tuntea osakeyhtiölain mukaiset korottamistavat sekä siihen liittyvät säännökset, jotka siihen liittyvät. Yleisimmin pääoman korottaminen tehdään uusmerkinnällä tai rahastoannilla. Suunnatulla osakeannilla tai merkintäoikeuden myynnillä yrityksen jatkaja saadaan

osakkaaksi yhtiöön ja mikäli yhtiöllä on riittävästi omaa pääomaa, yhtiö voi lunastaa muiden yhtiön omistajien osakkeet ja mitätöidä ne. Tällöin haluttu jatkaja jää ainoastaan yrityksen osakkaaksi. Kuitenkaan pelkällä osakepääoman korotuksella ei voida siirtää koko osakekantaa yrityksen jatkajalle. (Siikarla 2001, 144.)

Osakeannilla toteutettu omistajan vaihdos on hitaampi kuin suora kauppa. Tässä on kuitenkin etuja, sillä jatkaja pääsee tutustumaan yritykseen rauhassa ja oppimaan asioita ja kasvamaan yrittäjänä. Tällä tavoin myös saadaan kevennettyä liittymiskustannuksia suoraan kauppaan verrattuna. (Immonen & Lindgren 2009, 197.)

### 5.3.1 Uusmerkintä

Uusmerkinnässä annetaan merkittäväksi uusia maksullisia osakkeita, jolloin yhtiöön tulee uutta omaa pääomaa. Uusmerkinnässä osakkeet jaetaan maksua vastaan, eikä uusien osakkeiden jako peruste määräydy vanhojen osakkeiden määrän avulla, jolloin omistussuhteet voivat muuttua paljonkin. Osakeyhtiölain mukaan osakepääomaa korotettaessa tulee noudattaa pääsääntöisesti osakkaiden merkintäoikeutta, jolloin osakkeenomistajilla on etuoikeus merkitä uusia osakkeita omistuksensa suhteessa. Tästä ei määrätä toisin edes yhtiöjärjestyksessä. (Siikarla 2001, 145)

Jos uusmerkinnän yhteydessä tästä etuoikeudesta halutaan poiketa, niin tarvitaan yhtiökokouksen päätös asiasta. Päätökseen tarvitaan 2/3 osan kannatus, ja yrityksen kannalta painava taloudellinen syy. Tällaiseksi syyksi lasketaan esimerkiksi omistuspohjan laajentaminen, rahoittajan mukaan tulo ja omistajan vaihdos. Yhtiökokouksen päätöksellä voidaan poiketa merkintäoikeudesta, jolloin merkintäoikeus luovutetaan jatkajalle tai merkityt osakkeet luovutetaan jatkajalle. (Siikarla 2001, 147)

### 5.3.2 Rahastoanti

Rahastoantia kutsutaan myös nimellä ilmaisanti, sillä siinä yhtiöön ei tule uusia varoja, vaan pääomaa korotetaan yhtiön omin varoin. Rahastoanti toteutetaan niin, että osa yhtiön vapaasta omasta pääomasta eli jakamattomista voittovaroista muutetaan si-

dotuksi omaksi pääomaksi niin, että annetaan summaa vastaava määrä uusia osakkeita osakkeiden omistajille. Ilmaisosakeannissa omistajien keskinäinen omistusoikeus ei muutu, sillä uusia osakkeita jaetaan samassa suhteessa omistajille kuin heillä on vanhoja osakkeita. (Siikarla 2001, 145.)

Osakeyhtiölain mukaan taseen oma pääoma on jaettu sidottuun omaan pääomaan ja vapaaseen omaan pääomaan. Sidottuun pääomaan lasketaan osakepääoman lisäksi ylikurssirahasto ja vararahasto. Muut taseessa olevat oman pääoman varat ovat vapaata omaa pääomaa. Usein yhtiön osakkailla on mielikuva, että ilmaisosakeannilla saadaan taloudellista hyötyä, koska osakkeenomistajien osakesalkku kasvaa uusilla yhtiön osakkeilla, mutta asia ei ole niin. Tosiasiassa omistajien suhteellinen osuus yhtiön nettovarallisuudesta pysyy muuttumattomana, koska uusia osakkeita jaetaan entisten osakkeiden suhteessa. (Siikarla 2001, 145–146.)

Lisäksi, kun rahastoannissa jaetut varat muutetaan osakkeiksi, varat muuttuvatkin vapaasta omasta pääomasta sidotuksi omaksi pääomaksi. Sidottu oma pääoma ei ole omistajille yhtä arvokasta, sillä sitä voidaan käyttää ilman tuomioistuimen erillistä lupaa vain tappioiden kattamiseen ja ilmaisosakeantiin. Vapaa oma pääoma taseessa määrittelee, kuinka paljon yhtiö voi jakaa omistajilleen osinkoja, paljonko omistajat ja heidän lähisukulaisensa voivat lainata yhtiön varoja, millä euromäärällä yhtiö voi lunastaa enintään omia osakkeitaan ja minkä euromäärän edestä yhtiö voi antaa vakuuksia lähimpiin vastuille. Kun vapaata omaa pääomaa muutetaan sidotuksi omaksi pääomaksi, edellä mainitut määrät pienenevät. (Siikarla 2001, 146.)

Rahastoanti ei pelkästään sovellu omistajan vaihdoksen toteuttamiseen, sillä siinä ei voida poiketa osakkeiden merkintäetuoikeudesta. Kuitenkin rahastoanninkin yhteydessä voidaan omistussuhteita muuttaa, kun vanha osakkeenomistaja luovuttaa oikeutensa uusiin osakkeisiin jatkajalle. (Siikarla 2001, 146.)

### 5.3.3 Sekaemissio

Sekaemissio on harvinaisempi tapa korottaa osakepääomaa, ja se on uusmerkinnän ja rahastoannin yhdistelmä. Siinä osakkeet luovutetaan huomattavasti alle niiden nimellisarvon, jolloin osan osakkeista maksavat ostajat ja osa katetaan yhtiön omin varoin.

Mikäli alihinta on enemmän kuin 25 % osakkeen nimellisarvosta, tulee osakepääoman korotusta kannattaa yli 90 % yhtiökokouksessa annetuista äänistä. Sekaemissio käsitellään osakeyhtiölaissa uusmerkintänä ja siihen sovelletaan samoja säännöksiä. Nykyisin se sallitaan kaikissa osakeyhtiöissä. (Siikarla 2001, 145–147.)

## 6 VELAT JA VASTUUT

Velkojen ja vastuiden selvittäminen on tärkeää yrityskaupassa, sillä ne vaikuttavat suoraan yrityksen arvoon (Immonen & Lindgren 2009, 36). Kaupan muodosta riippuen velat ja vastuut siirtyvät myyjältä ostajalle eritavalla. Lisäksi velkojen ja vastuiden siirto on tehtävä oikein, jotta velkojen oikeuksia ei loukata. (Immonen 2006, 45.)

### 6.1 Omistuskauppa

Omistuskaupassa kaupan kohteena ovat yhtiön osakkeet ja myyjänä osakkeiden omistaja. Koska yritys on itsenäinen oikeushenkilö, yrityksellä ennen kauppaa olleet velat ja muut vastuut pysyvät muuttumattomina yrityskaupan jälkeenkin. Tällöin on tärkeää, että ennen kauppaa yrityksellä olevat velat ja vastuut luetellaan luotettavasti. Usein nämä saadaan vahvistetusta tilinpäätöksestä tai ainakin jaksotetusta välitilinpäätöslaskelmasta. (Immonen & Lindgren 2009, 36.)

Koska kaupanteossa velallinen ei vaihdu, niin kaupantekoon ei tarvita kohdeyrityksen velkojen suostumusta. Usein kuitenkin velka- ja vakuussopimuksen ehdoissa on sovittu velkojen suojaksi, että mikäli yrityskaupan yhteydessä omistus, toiminnan rakenne tai sisältö muuttuu olennaisesti, täytyy velkojan hyväksyä kauppa. Mikäli näin ei tehdä, oikeuttaa laiminlyönti velkojan jopa irtisanomaan luoton ennenaikaisesti. (Immonen & Lindgren 2009, 36–37.)

Veloilla ja vastuilla on merkitystä kauppahintaan, sillä niiden määrä alentaa osakkeista maksettavaa hintaa. Yleensä kauppakirjaan kirjataan ehto siitä, että myyjä vakuuttaa ettei yhtiöllä ole muita velkoja ja vastuita, kuin kauppakirjassa tai liitteissä mainitut. Mikäli näitä ilmaantuu kaupan teon jälkeen, on kauppakirjassa hyvä mainita, että osta-

jalla on oikeus vaatia kauppahinnan alentamista tai jopa purkamista riippuen lisävelkojen ja vastuiden määrästä. Useimmiten tällainen tuntematon velka on jälkeen pantava vero. Yleensä kauppakirjaan on kirjoitettu, että jälkiveroista ja veronmaksuista vastaa myyjä siltä osin kuin ne ovat muodostuneet ennen kaupantekohetkeä. Tuntemattomia vastuita voivat olla aiemmat ympäristönsuojelunormien rikkominen, myytyihin tavaroihin ja palveluihin liittyvät takuu-, reklamaatio- ja tuotevastuuvuorotteet. (Immonen 2006, 46.)

Usein kauppahinta maksetaan erissä, jotta varmistetaan että jälkikäteen ilmenevät velat ja vastuut voidaan ottaa huomioon kauppahinnassa. Lopullisen kauppahinnan määräytyminen voidaan jättää myöhemmäksi myös riippuen yrityksen tuloskehityksestä kaupanteon jälkeen. (Immonen & Lindgren 2009, 37–38.)

Osakeyhtiön osakkeenomistaja ei ole vastuussa yhtiön veloista, ellei hän ole ottanut niistä henkilökohtaista vastuuta, vaikkapa panttaamalla henkilökohtaista omaisuuttaan. Kauppakirjassa on hyvä sopia, että ostaja määräaikaan mennessä vapauttaa myyjän näistä vastuista ja hankkii itse tilalle velkojaa tyydyttävät vakuudet. (Immonen & Lindgren 2009, 38.)

## 6.2 Substanssikauppa

Liiketoiminta-, eli substanssikaupassa myyjänä on ostettava yritys, jolloin velkojen ja vastuiden määrä vaikuttaa yritysvarallisuuden nettoarvoon. Näin ollen on tärkeää kirjata luovutussopimukseen ne velat, jotka siirtyvät ostajalle. (Immonen & Lindgren 2009, 39)

Velvoiteoikeudellisen perussäännön mukaan kaupanteon yhteydessä velallinen muuttuu, joten velkojen siirtoon tarvitaan velkojan suostumus. Mikäli velkoja ei hyväksy siirtoa, voidaan luovuttaa ainoastaan liiketoiminta ja siihen sitoutunut varallisuus, ei velkoja tai vastuita. Mikäli velkoja siirretään ilman velkojan suostumusta, joutuu ostaja vastuuseen veloista kaupan ehtojen mukaisesti sekä myyjälle että velkojalle. Lisäksi myyjä ei alkuperäisenä velallisena vapaudu velkavastuusta. Suostumus velkavastuun siirrosta tulisi näin ollen hankkia velkojalta. Liiketoimintakaupassa on näin ollen

yleensä vähemmän yllätyksiä kuin omistuskaupassa, sillä ostaja ottaa vastatakseen vain kaupan ehdoissa luetelluista veloista. (Immonen 2006, 48.)

Substanssikaupassa täytyy myös selvittää siirtyvän liiketoiminnan palveluksessa olevien työntekijöiden työsuhteita koskevat siirtoedellytykset, sillä henkilöstöä ei voida vapaasti jakaa jääviin ja siirtyviin työntekijöihin. (Immonen & Lindgren 2009, 40.)

## 7 VAKUUKSET JA TAKAUKSET

Yrityskaupan yhteydessä yrityksellä olevat vakuudet täytyy luetella sekä määritellä vakuusvastuun kohdistuminen kaupan jälkeen (Immonen & Lindgren 2009, 41). Vakuudet ja takaukset käyttäytyvät eri tavoin erilaisissa kauppamuodoissa. Lisäksi erilaiset sopimukset vaikuttavat vakuuksien ja takauksien siirtymiseen. (Immonen & Lindgren 2009, 42.)

Yrityksellä olevia takauksia ja vakuuksia ovat:

- kiinteistö- tai laitoskiinnitys
- osakkeet
- talletusvakuus
- yrityskiinnitys
- kohde- ja saatavavakuudet
- Finnveran takaukset
- emoyhtiön / omistajien takaus (Tommiska 2010).

### 7.1 Esinevakuudet

Yrityksen omaisuuden kiinteistöpanntaus sekä hallintapanntaus pysyvät muuttumattomina kaupan jälkeen omistus- ja liiketoimintakaupassa. Omistajanvaihdoksen jälkeen ne rasittavat samalla tavalla yritystä kuin ennen kauppaakin. Panttikirjassa on tiedot, mitä kohdetta panntaus koskee, sekä rahamäärä, josta kiinteistö vastaa. Panttioikeudet, jotka rasittavat yrityksen omaisuutta, huomioidaan usein kauppahinnassa, sillä ne



alentavat omaisuuden nettoarvoa. Omistuskaupan yhteydessä osapuolet voivat sopia jonkin määräajan, johon mennessä myyjä on hoitanut panttausten purkamisen ja ostaja saa luovutettavan omaisuuden rasitteettomana. (Immonen 2006, 58–59.)

Omistuskaupan yhteydessä tämä ei ole kuitenkaan yleistä toisin kuin liiketoiminta-kaupassa, jolloin ostaja yleensä edellyttää luovutettavan omaisuuden olevan rasitteeton. Kauppakirjaan on hyvä mainita kohta, jossa myyjä vakuuttaa, ettei yrityksen omaisuutta rasita sellaiset panttioikeudet, jotka eivät ole tulleet ilmi yhtiön tilinpäätösasiakirjoista tai muista ilmoituksista. (Immonen & Lindgren 2009, 42.)

## 7.2 Yrityskiinnitys

Yrityksen antamia vakuuksia on monenlaisia. Parhaimmat vakuudet ovat vahva kasvavirta sekä terve talous. Reaalivakuuksia ovat:

- kiinteä omaisuus
- talletukset
- irtainomaisuus
- pörssiosakkeet
- muut pantit (esim. henkivakuutus, säästövakuutus) (Tommiska 2010).

Tämän kiinnityksen vakuutena ovat yrityksen irtain käyttöomaisuus ja saatavat. Irtaimen käyttöomaisuuteen sisältyy yrityksen ajoneuvot, työkoneet, teollisuuden koneet ja laitteet sekä maa- ja metsätalouden koneet ja laitteet. Saatavia ovat kotimaiset ja ulkomaiset myyntisaamiset. Myös immateriaalioikeudet, kuten esimerkiksi patentit ja rekisteröidyt tavara- ja mallioikeudet toimivat vakuutena. (Tommiska 2010.)

Yrityskiinnitys on myös esinevakuus. Omistuskauppa ei vaikuta yrityskiinnityksen panttioikeuteen, ellei velkakirjoja pantattaessa ole sopimukseen kirjattu erillisiä, omistajanvaihdokseen liittyviä ehtoja. (Immonen 2006, 60.)

Sen sijaan liiketoiminta-, eli substanssikaupassa panttioikeuden lakkauttaa omaisuuden luovutus, joka voidaan katsoa elinkeinotoimintaan kuuluvaksi säännölliseksi tavaranvaihdoksi, omaisuuden tarpeelliseksi uusimiseksi tai muuksi yrityksen normaaliksi

liiketoiminnaksi. Jos luovutuksessa ei ole kyseessä edellä mainituista, panttioikeus lakkaa vain, jos luovutuksensaaja on toiminut vilpillisessä mielessä. Liiketoiminta-kaupassa ei ole kyse tällaisesta hyväksyttävästä luovutuksesta, sillä yrityksen toiminta ja liikeomaisuus myydään yleensä kokonaan tai ainakin suurelta osin, jolloin ei voida puhua normaalista liiketoiminnasta. Myöskään ostaja ei voi vedota vilpittömään mieleensä, sillä hänen oletetaan ymmärtävän edellä mainitun olevan epänormaalin liiketoiminnan piiriin kuuluva luovutus. (Immonen & Lindgren 2009, 42–43.)

Jotta ei olisi riskiä kaupan kohdetta rasittavasta yrityskiinnityksestä, täytyy yrityskiinnitysvelkojalta saada suostumus omaisuuden vapautumiseen kiinnityksestä ennen kauppaa. Ainoastaan pelkkä sopimusehto, että myyjä vastaa ostajaan nähden kiinnitysrasitteesta, ei sido panttivelkojaa. (Immonen & Lindgren 2009, 44.)

### 7.3 Takaukset

Takauksia on seuraavanlaisia:

- henkilötakaus
- emoyhtiön takaus
- Finnveran takaus
- kunnan takaus
- vakuutusyhtiön takaus (Tommiska 2010).

Omistuskaupan yhteydessä yrityksellä jo olleet takaussitoumukset eivät raukea, vaikka omistaja vaihtuu. Takaussitoumuksessa voi kuitenkin olla ehto, jonka mukaan tietty henkilö pysyy velallisyhtiön omistajana, sillä omistajalla voi olla suuri merkitys perittäessä takautumisoikeudella velkojalle maksettavaa saamista. (Immonen 2006, 63.)

Yleistakaus tarkoittaa sitä, että takaaja vastaa yksilöidyn velan lisäksi myös muista, saman velallisen samalta velkojalta saamistaan veloista. Yleistakaajan vastuuta voidaan rajoittaa sopimuksella koskemaan vain ennen kaupantekoa syntyneitä velkoja, ilman sopimusta vastuu ei rajoitu. (Immonen & Lindgren 2009, 45.)

## 7.4 Kovenantit

Tuomiston (1999) mukaan ”kovenantti on tulevaisuudessa luoton takaisinmaksun varmistamiseen pyrkivä ja edellytykset luoton takaisinmaksulle mahdollistava luottosopimuksen erityinen ehto, jonka avulla luotonantajalle asetetaan luotonantajan luottoriskin ennaltaehkäisemiseksi tarpeelliset taloudelliset ja toiminnalliset menettelyohjeet ja rajat, joiden puitteissa luotonottaja sitoutuu pysymään koko luottosopimussuhteen ajan”. Kovenantti ei ole kuitenkaan vakuus (Tommiska 2010).

Kovenantit ovat yrityksen lainasopimukseen sisällytetyjä erityisehtoja. Yleisesti rahoittajat vaativat lainan vakuudeksi reaalivakuuksia, kuten esimerkiksi kiinteistöjä tai kolmannen osapuolen takauksia. Pienyrittäjillä tällaisia vakuuksia ei kuitenkaan ole yleensä tarjota. Tällöin kovenanttisopimuksella lievennetään vakuusongelmaa ja reaali- vakuus korvataan vaikkapa tiukemmalla keskinäisellä yhteydenpidolla. Yhteydenpidolla tarkoitetaan sitä, että yrittäjällä on velvollisuus tiedottaa useammin liiketoimintansa muutoksista. Näin ollen kovenantit turvaavat rahoittajien oikeuksia selkeämmin ongelmatilanteissa. (Peltola 1997.)

Kovenantteja käytetään usein ensisijaisen vakuuden täydentäjänä. Niitä käytetään myös, kun vakuuden arvon säilyminen edellyttää erityistä tarkkailua tai yrityksen suunnitelmallisen seurannan tukena. (Tommiska 2010.)

Omistuskaupan yhteydessä yrityksen mahdollisesti velka- tai vakuussopimukseen kirjatut kovenantit yleensä velvoittavat velkojien suostumusta. Tällä tavoin suojataan velkojia, kun yrityksen omistus tai toiminnan rakenne tai sisältö muuttuu olennaisesti. Mikäli hyväksyntää ei haeta, oikeuttaa se velkojan toimimaan, jopa irtisanomaan myönnetyn luoton ennenaikaisesti. (Immonen & Lindgren 2009, 37.)

## 8 VEROTUS

Yrityskaupan verotus vaihtelee riippuen onko kyseessä omistuskauppa vai liiketoimintakauppa. Yhteistä verotukselle kuitenkin on, että se vahvasti ohjaa kaupanrakenteen valintaa sekä myyjän ja ostajan verotustavoitteet ovat hyvin erilaiset. Tällöin kaupassa

on huomioitava molempien osapuolten tavoitteet ja sovitettava ne yhteen. (Immonen & Lindgren 2009, 45.)

Kauppaa tarkastellaan vero-oikeudessa osittain samoista näkökulmista kuin siviilioikeudessa, mutta joiltain osin näkökulmat poikkeavat toisistaan. Yrityskaupan yhteydessä on ensisijaisen tärkeää selvittää, mikä on luovutettavan omaisuuden luovutushinta myyjän verotuksessa ja minkä suuruisen hankintamenon ostaja saa laskea hyväkseen poistopohjana. (Immonen 2006, 23.)

Yrityskauppa on monipuolinen ja vaikea hanke verosuunnittelun kannalta. Suunnittelu kattaa pääasiassa tuloverotusta sekä varainsiirtoverotusta. Tyypillistä verolainsäädännölle on sen nopea muuttuminen sekä säädösten tulkintojen monimuotoisuus. Erilaisista kysymyksistä ei ole välttämättä kattavaa oikeuskäytäntöä tai oikeuskäytäntö ei anna selkeitä tulkintaohjeita. Kauppaa ei siltikään saisi suunnitella olettamusten ja toiveiden varaan, vaan verokohtelusta olisi saatava luotettava kuva. (Immonen & Lindgren 2009, 18.)

Verovirastot antavat neuvontaa kauppaan liittyvissä verotuskysymyksissä, ja se on kehittänyt toimintojaan avoimempaan suuntaan. Kuitenkin kauppatapahtuma on hyvin monipuolinen, jolloin neuvontatilanteesta ei välttämättä saada tarpeeksi laajaa ja tarkkaa. Kuitenkin veroviraston henkilökunnan käsityksillä voi olla luottamusperiaatteen kannalta merkitystä. Luottamusperiaate tarkoittaa, että asia on ratkaistava verovelvollisen eduksi, ellei erityisistä syistä muuta johdu, jos verovelvollinen on toiminut viranomaisen käytännön tai ohjeiden mukaan vilpittömässä mielessä. (Immonen & Lindgren 2009, 18.)

## 8.1 Omistuskauppa

Omistuskaupassa ostettavat osakkeet kirjataan ostajan verotuksessa käyttö-, vaihto- tai rahoitusomaisuudeksi EVL:n periaatteiden mukaisesti, jolloin niiden hankintamenosta ei voida tehdä lainkaan poistoja toiminnan aikana. Hankintameno voidaan vähentää vasta aikanaan osakkeita eteenpäin luovutettaessa. (Immonen & Lindgren 2009, 75–77.)

Mikäli ostaja rahoittaa osakkeiden oston velalla, on velan korko vähennyskelpoinen kulu liiketulosta EVL:n mukaan (Immonen 2006, 70).

Omistuskaupassa luovutettavista osakkeista täytyy maksaa varainsiirtovero, jonka määrä on 1,6 % osakkeiden käyvästä arvosta. Varainsiirtoverolain mukaan verosta vastaa ostaja, mutta kaupan osapuolet voivat sopia, että veron maksaakin myyjä. Tällöinkin ostaja vastaa että vero tulee maksettua. Omistuskauppa ei ole arvonlisäverollista myyntiä. (Immonen 2006, 86.)

Omistuskauppa on paitsi ostajan ja myyjän välinen verotustapahtuma, vaikuttaa se myös kaupan kohteena olevaan yhtiöön. Kun yhtiön osakkeista yli puolet vaihtaa omistajaa, ei edellisten vuosien vahvistettuja tappioita voida enää hyödyntää verotuksessa. (Koponen 2003, 67.)

## 8.2 Substanssikauppa

Ostettaessa myytävän yrityksen liikeomaisuutta, eli rakennuksia, rakennelmia, koneita ja muuta kalustoa sekä vaihto-omaisuutta saadaan ne verotuksessa poistokelpoiseksi liikeomaisuudeksi niiltä osin kuin omaisuus on poistokelpoista. (Siikarla 2001, 336.) Liikeomaisuuden hankintameno kohdentuu eri omaisuuserille ja liikearvolle kauppakirjan merkintöjen mukaan. Kauppakirjassa tulisi olla yksilöitynä omaisuuden arvot, sillä EVL:n poistojärjestelmä on erilainen erilaisille omaisuuserille. (Immonen 2006, 66.)

Mikäli kauppakirjasta puuttuvat kohdentamiset eri omaisuuserille, jako tehdään viran puolesta verotusta toimitettaessa, jolloin jakoperusteena ovat useimmiten verotusarvot, tai omaisuuden käyvät arvot. Kuitenkin verotuksessa voidaan poiketa kauppakirjaan merkityistä kohdennuksista, mikäli ne ovat laadittu ohjaamaan hankintamenoa keinotekoisesti poistokelpoiseen omaisuuteen ja näin ollen pyritty välttämään veroa. Loppuosa maksetusta kauppahinnasta, vähennettynä ostajan vastattavaksi ottamien velkojen määrällä, käsitellään liikearvona (goodwill). (Immonen & Lindgren 2009, 80.)

Liikearvon hankintahinta vähennetään verotuksessa hankintavuonna, ellei sen vaikutusaika ole yli kolmea vuotta, jolloin vähennys tehdään tasapoistoina liikearvon vaikutusajan mukaan. Liikearvon maksimipoistoaika on kuitenkin 10 vuotta. Yleisimmin liikearvon taloudellinen vaikutusaika on 5 - 6 vuotta. (Immonen & Lindgren 2009, 80–81.)

Kaupan yhteydessä muodostuva liikearvo käyttäytyy poistoodellytysten suhteen eritavalla kuin jo aiemmin yritykselle hankittu liikearvo. Aiemmin hankittu liikearvo käy ilmi yrityksen taseesta, ja se on voinut muodostua esimerkiksi aikaisemman yrityskaupan yhteydessä. Tällainen, jo olemassa oleva liikearvo käsitellään substanssina ja se poistetaan erillisenä jäämänä. (Immonen 2006, 67.)

Liiketoimintakaupassa ostajalle eivät siirry myyjän vahvistetut tappiot, joten niitä ei voida vähentää verotuksessa. Kaupanteon yhteydessä ostajalle syntyneet kulut, kuten asiantuntijapalkkiot asiakirjojen laadinnasta ja kaupankohteen arvioinnista ovat verotuksessa vähennyskelpoisia kuluja. (Immonen & Lindgren 2009, 81.)

Arvonlisäverolain 62 § mukaan liiketoiminnan jatkajan käyttäessä omaisuutta vähennyskelpoisessa toiminnassa, ei luovutettavasta omaisuudesta makseta arvonlisäveroa. Mikäli ostaja ottaa luovutettavan omaisuuden muuhun kuin vähennyskelpoiseen toimintaan, täytyy arvonlisäveroa maksaa kuten omaan käyttöön ottamisesta on säädetty. Varainsiirtoveroa maksetaan kiinteistöistä 4 % sekä arvopapereista 1,6 %. (Siikarla 2001, 320.)

### 8.3 Yrityskauppa osakepääoman korotuksia hyväksikäyttäen

Kun yrityksen omistajan vaihdokseen liittyy osakepääoman korotukset, täytyy muistaa sama kuin jo käsitellyssä omistuskaupassa. Nimittäin mikäli yli puolet osakkeista vaihtaa omistajaa, yhtiön mahdolliset vahvistetut tappiot menetetään. Lisäksi veroylijäämät mitätöityvät sekä menetetään oikeus käyttämättömien yritysveron hyvitysten vähentäminen. (Siikarla 2001, 146.)

Verotuksellisia ongelmia ei synny rahastoannin yhteydessä, kun vanha omistaja luopuu oikeudestaan uusiin osakkeisiin jatkajan hyväksi, koska uusia osakkeita on mer-

kitty vanhojen osakkeiden suhteessa. Tällöin kenenkään osakkeenomistajan suhteellinen osuus yrityksestä ei kasva muiden kustannuksella. Mikäli kuitenkin jatkajalle annetaan oikeus merkitä osakkeita alle niiden käyvän arvon, tilanne on toinen. Tällöin saavutetusta edusta joudutaan maksamaan lahjaveroa. Lahjaveroa joudutaan maksamaan, mikäli osakkeesta on maksettu enintään 75 % käyvästä arvosta. Kuitenkin mikäli ostaja jatkaa yrityksen toimintaa, osakkeesta täytyy maksaa yli puolet käyvästä arvosta, jotta lahjaveroa ei laiteta maksuun. (Siikarla 2001, 147–151.)

## 9 JOHTOPÄÄTÖKSET

Tutkimus oli haastava, sillä aihearajauksen takia tärkeitäkin asioita täytyi jättää käsittelemättä. Yrityskauppaan liittyvät kiinteänä ja tärkeänä aiheena kaupan rahoittaminen. Tätä ei kuitenkaan käytettävissä olevien resurssien takia käsitelty. Yrityskaupan rahoituksesta löytyy paljon kirjallisuutta sekä tehtyjä tutkimuksia (ks. Heinoja 2009).

Toinen merkittävä ja laaja yrityskaupan osa-alue, yrityksen arvon määrittely, jätettiin käsittelemättä. Tästäkin aiheesta löytyy laajalti kirjallisuutta sekä tehtyjä tutkimuksia (ks. Leppäkoski 2009).

Aluksi käsiteltiin yrittäjyyttä yleisesti, jotta yrittäjäksi aikova saadaan pohtimaan, onko hänellä edellytyksiä toimia yrittäjänä, sillä yrittäjänä toimiminen vaatii tietynlaisia ominaisuuksia. Lisäksi yritys tarvitsee toimivan liikeidean, jonka varaan toiminta perustuu.

Yrityskauppojen tarve tällä hetkellä on suuri, mutta yrityskauppojen määrä on kuitenkin pudonnut. Yksi syy määrän vähentymiselle on ostajien vähäisyys, sillä kaikki ostajat eivät ole saaneet kaupalle rahoitusta.

Työssä selvitin, mitä etuja saavutetaan, kun ostetaan valmis, jo toiminnassa oleva yritys. Myös valmiin yrityksen mahdollisia haittapuolia oli hyvä selvittää. Kävi ilmi, että yrityksen ostamiseen liittyy vahvasti molempia, mutta kun nämä tiedostaa, niin huonojakin puolia voi vaimentaa ja kääntää ne jopa lopulta eduiksi.

Työssä kävin läpi erilaisia kaupan toteuttamisvaihtoehtoja, joita on monia hyvin erilaisia. Kaikissa erilaisissa vaihtoehtoissa oli omat huomioon otettavat seikat, jotka vaikuttavat kauppatahtuman verotukseen, velkoihin ja vastuisiin sekä vakuuksiin ja takauksiin.

Koin työn tekemisen todella mielekkääksi ja opettavaksi sekä opin matkan varrella paljon uutta, sekä jo oppimani asiat saivat vahvistuksen. Mielestäni työ sopii erinomaisesti yrityksen ostamista harkitsevan oppaaksi, jotta pystyy välttämään suurimmat karikot, ja työn lukemalla saa yleiskäsityksen siitä, millainen prosessi yrityksen ostaminen loppujen lopuksi on. Työn lukemisen jälkeen, suosittelen perehtymään muihin teoksiin jotka käsittelevät aiherajauksen vuoksi pois jääneitä aiheita kuten yrityksen arvon määrittely sekä kaupan rahoittaminen. Tämän jälkeen kauppaan on hyvä ottaa mukaan ammattimainen yrityskauppias, jonka asiantuntemuksella on suuri arvo, sillä yksikin väärä ratkaisu kaupan aikana voi kostautua myöhemmin huomattavana rahanmenetyksenä.



## LÄHTEET

Alkio, J. 2010. Ennätysiljainen vuosi yrityskaupoissa. Talentum lehtiarkisto 15.1.2010. Saatavissa: <http://lehtiarkisto.talentum.com.xhalax-ng.kyamk.fi:2048/lehtiarkisto/search/show?eid=1603646> [viitattu 11.3.2010].

Elinkeinoverolaki. 24.6.1968/360 24 §.

Heinoja, Sofia. 2009. Osakeyhtiön yritysostoprosessi Pankki X:n ja Finnveran näkökulmasta. Laurea-ammattikorkeakoulu: Opinnäytetyö.

Immonen, R. 2002. Yritysmuodot ja liiketoiminta. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Immonen, R. 2006. Yritysjärjestelyt. Jyväskylä: Talentum Media Oy.

Immonen, R. & Lindgren, J. 2009. Onnistunut sukupolven vaihdos. Helsinki: Talentum Media Oy.

Kehittämisyritys Witas. 2010. Saatavissa: <http://www.witas.fi/> [viitattu 12.3.2010].

Keskuskaupakamari. 2009. Yrityksen perustajan opas. Helsinki: Keskuskaupakamarin Palvelu Oy.

Kinkki, S. & Isokangas, J. 2003. Yrityksen perustoiminnot. Vantaa: WSOY.

Koponen, J. 2003. Yrittäjän verokäsikirja. Helsinki: Verotieto Oy.

Korkein hallinto-oikeus. 1993. Päätös 2842.

Leppäkoski, Anu. 2009. Pienyrityksen arvonmääritys yrityskauppaprosessissa. Lahden ammattikorkeakoulu: Opinnäytetyö.

Meretniemi, I. & Ylönen, H. 2008. Yrityksen perustajan käsikirja. Keuruu: Otava.

Osakeyhtiölaki. 21.7.2006/624 3. osa. 7 ja 8 §

Peltola, J. 1997. Kovenantit korvaavat reaalivaluudet harvoin. Taloussanomat uutiset arkisto 6.12.1997. Saatavissa:

<http://www.taloussanomat.fi/arkisto/1997/12/06/kovenantit-korvaavat-reaalivaluudet-aniharvoin/19972250/12> [viitattu 15.4.2010]

Proman Oy. 2010. Saatavissa: <http://www.proman.fi> [viitattu 28.3.2010].

Siikarla, P. J. 2001. Onnistunut yrityskauppa ja sukupolvenvaihdos. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Suomen omistajanvaihdosseura. 2010. Saatavissa:

<http://www.omistajanvaihdosseura.org> [viitattu 3.4.2010].

Suomen Yrittäjät ry & Finnvera. 2008. Saatavissa <http://www.yrittajat.fi> [viitattu 13.3.2010]

Suomen yrityskaupat. 2010. Saatavissa:

<http://www.yrityskaupat.net/yritysesittely.php> [viitattu 1.4.2010]

Tommiska, M-L. Luento 14.4.2010. Kouvola: Kymenlaakson ammattikorkeakoulu.

Tuomisto, T. 1999. Kovenanttien käyttö yritysrahoituksessa – Tarkasteltavana erityisesti pk-yritykset. Turku: Turun yliopiston oikeustieteellisen tiedekunnan julkaisu.